

电大行政管理专科毕业实践报告 电大专科法学社会实践报告(大全5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

电大行政管理专科毕业实践报告篇一

2、通过实习，培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力；

3、通过实习，培养社会适应能力和人际交往能力；

4、通过实习，树立正确的法律人观念和律师人思维。

1、熟悉律师事务所的各项管理制度；

2、熟悉与律师业务相关的法律法规及律师执业纪律；

3、熟悉律师事务所的业务来源、执业范围和执业环境；

4、掌握一般办公技能；

5、与律师接触和沟通，虚心接受指导；

6、整理卷宗、资料查询、法律文书撰写；

7、协助律师接待当事人，组织证据，开庭；

8、不断充实专业知识；

9、请实习单位出具实习鉴定；整理实习记录，撰写实习报告。

由于实习之前我就已经明确实习目的和制定了实习计划，这使得我在实习过程中有的放矢，积极主动寻找锻炼机会，并有得于许多律师的指点帮助，我的实习内容丰富多彩。这些工作有助于锻炼我的各种能力，也是以后职业生涯中必不可少的环节和方面。在完成一般事务性工作的基础上，我注重以下实习内容：

(一)通过整理卷宗熟悉律师整个办案流程和司法程序

整理卷宗几乎是每个法学专业的实习生都要做的事。在安顿好之后，我接到的首要任务就是整理卷宗，看似简单的工作其实在你没做之前还是需要时间去熟悉和掌握的，比如装订次序排列就和办案流程紧密相关，也和相应的司法程序相对应。

以民事卷为例，律师承办案件首先是要有律师事务所的批单，然后与当事人签订委托代理协议，取得授权委托书；然后根据案情所撰写的起诉书、上诉书或者答辩状；接下来是组织调查材料以形成的证据，包括谈话笔录、证人证言和书证物证；最后再综合形成律师代理词。如果这个案件是法院已受理或者已结案，就还有出庭通知书、举证通知书、判决书、裁定书等法院材料。

因此，只要你认真和细心，通过整理卷宗你就可以了解熟悉律师的办案流程及相应的司法程序，这很重要。我并没有因为工作的繁琐而粗心甚至放弃，相反我很有兴趣并在其中受到启迪。

(二)通过协助律师咨询和律师开庭获得实务技巧

法律知识方面的欠缺，由于这两两年来的锻炼，我能在较短时间内掌握，所以我觉得自己的差距和不足便是实务技巧，因为律师需要的是信手拈来，应付自如。而这方面获得的捷径就是跟随律师办案。虽然这次实习中跟随律师办案的机会不

多，但我还是尽量把握。通过旁听律师咨询过程学习律师接待当事人的方式和分析问题的思维特点；通过旁听庭审了解案件的审理过程和律师在其中的辩论技巧、言行举止。有时我也学学组织证据和记录要点，有问题也随时请教。

(三) 非诉讼业务在法律行业中的重大前景

律师事务所的业务有诉讼和非诉讼两种类型，而随着社会经济的迅速和多元化的发展，非诉讼业务已成为越来越多律师事务所的主要业务组成部分和市场发展方向。卓凡律师事务所与金融机构和大中型企业集团建立了长效的合作机制，为其提供合同起草与审查、土地转让、国有资产管理、股票证券、银行业务、企业破产、法律顾问等非诉讼服务。这些项目的标的往往很大，它表明非诉讼业务市场之大。

(四) 专业化在行业竞争中的重要性

卓凡律师事务所虽然是综合性的律师事务所，但其每一位律师都是某一特定领域的能手，可根据需要随时组成不同专业领域的律师工作团队，为客户提供特定领域的专业化法律服务。这提醒学法专业的我，对未来职业发展方向的选择要尽早明确，因为只有明确目标，通过努力学习过硬的专业水平，才能在未来的竞争和业务工作中取得优势。

(五) 实习对加强和指导学习的作用

3、不要急功近利。虽然意识到学识上与经验上的欠缺，但也许是积累不足，我对有些问题始终找不到解决途径。我想学习上也一样，不要急功近利，凡事讲究一个过程。

我决定在今后的学习中根据这次实习所得到的经验，处理好课堂学习与社会实践的关系，以及理论知识与实践内容的关系。

通过各项实习工作及时记录实习心得，树立法律职业敏锐性和法律人思维。律师的工作是严谨和实事求是的，律师的思维是敏锐与辩证的。面对案件，律师根据自身知识和经验往往很快便能着手解决。而面对问题的分析讨论，律师更是滔滔不绝，有理有据。我喜欢讨论，更喜欢与律师讨论。我观察律师的临场发挥，通过讨论获取知识、更新知识。

“好记忆不如烂笔头”，为了提高动笔能力和保存有益信息，我习惯将所见所闻所思记下来，有时也展开分析，这是为了树立法律职业敏锐性和法律人思维。比如实习期间我写了律师在和谐惠州建设中的地位和作用、物权法与和谐社区建设两法学专业实习报告范文论文，又比如对证据规定、审判委员会、法院开庭等问题的思考，我都写下了不短的分析。我发觉法律的掌握和运用确实很有趣。

这一个月短暂而又充实的实习，对我接下来的学习和今后走向社会参加工作无疑是很有帮助的。这一点在实习之前和实习之后都得到了肯定。这次实习还让我懂得了为人处世的态度和方式，那就是既要谦虚好学又要适当肯定自己。我要感谢xx律师事务所，感谢实习期间帮助过我的每一个人。虽然法学专业学生所面临的法律现状和就业前景仍然严峻，我自身面临的问题也很多，但实习带给我的启迪让我继续坚定了法律信仰和职业追求。既然我热爱法律，那么我没有理由不学好。我相信自己！

电大行政管理专科毕业实践报告篇二

过三年的会计专业学习，目前已到了毕业时间。在这三年的时间里，我学习到了许多会计方面的专业知识，在这毕业之际，我也为自己的会计毕业生自我鉴定详细归档。

本人自xx年通过成人高考，就读财务会计(本科)专业以来，一直以严谨的态度和积极的热情投入到学习、工作中，经过三年来良师的精心指导和自己的刻苦努力，顺利完成了学业。

财务会计是一门实务操作性很强的学科，作为一名在岗工作的财务人员，我十分珍惜这次难得的学习机会，一直以“一专多能，全面发展”严格要求自己，通过三年的努力学习，使自己无论是在思想，还是在学习等方面都取得了质的飞跃。

在政治思想方面：本人积极要求进步，拥护党的路线、方针、政策，遵纪守法，廉洁自律，具有良好的社会公共道德和职业道德；有较强的集体荣誉感及团队协作精神，能尊敬师长、团结同学、助人为乐。平时注重加强政治思想学习，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大报告，以及有关财经方针、政策和财务会计法规、制度，提高了自己的政策水平及明确是非的能力。

电大行政管理专科毕业实践报告篇三

电大会计专科社会实践报告，下面小编为你推荐会计学生社会实践报告，欢迎阅读参考。

一、企业概况：

二、调查目的：

结合本单位工作实际，简述了企业中应收账款的现状和形成原因，认为应收账款积累过多会影响企业的正常周转，使企业存在潜亏的危险，增加现金的流出和机会成本的损失。提出企业应建立科学高效的资信评估机制，加强应收账款的资信调查力度，制定合理信用政策，实行账款回收责任制，建立内部报告制度和管理系统，做好对账和债权的确认工作及加强逾期应收账款的催收策略，提出应妥善利用债务重组和应收账款融资策略，并建立坏账准备制度，努力形成一整套规范化的对应收账款的事前控制、事中控制、事后控制程序，以促进企业健康发展。

三、管理目标：

对于一个企业来讲，应收账款的存在本身就是一个产销的统一体，企业一方面想借助于它来促进销售，扩大销售收入，增强竞争能力，同时又希望尽量避免由于应收账款的存在而给企业带来的资金周转困难、坏帐损失等弊端。如何处理和解决好这一对立又统一的问题，便是企业应收账款管理的目标。

应收账款管理的目标，是要制定科学合理的应收账款信用政策，并在这种信用政策所增加的销售盈利和采用这种政策预计要担负的成本之间做出权衡。只有当所增加的销售盈利超过运用此政策所增加的成本时，才能实施和推行使用这种信用政策。同时，应收账款管理还包括企业未来销售前景和市场情况的预测和判断，及对应收账款安全性的调查。如企业销售前景良好，应收账款安全性高，则可进一步放宽其收款信用政策，扩大赊销量，获取更大利润，相反，则应相应严格其信用政策，或对不同客户的信用程度进行适当调整，确保企业获取最大收入的情况下，又使可能的损失降到最低点。

企业应收账款管理的重点，就是根据企业的实际经营情况和客户的信誉情况制定企业合理的信用政策，这是企业财务管理的一个重要组成部分，也是企业为达到应收账款管理目的的必须合理制定的方针策略。

四、企业存在的基本问题：

- 1、企业效益下降
- 2、夸大了企业经营成果
- 3、加速了企业的现金流出
- 4、对企业营业周期有影响

5、增加出错概率

五、企业应收账款存在问题的原因：

1、市场滞销，导致企业产品老化，资金积淀

企业产品和自然界一切生态现象一样，总有一个兴旺到衰退的过程。产品都有试制、成长、成熟、衰退四个时期。当某个产品已经进入成熟期时，正是企业处于市场占有率从高峰向低谷运行的阶段，也正是同类产品市场竞争最激烈的时期。这个时候企业如还是抱着产品进行生产，必然会形成生产过程中的产品积压、销售过程中的退货，企业应收账款的节节攀高。

2、企业管理者重视程度不够，内部控制和激励制度欠缺

企业管理者在追求业绩时采取了赊销手段，这本身并无疑问，但在赊销行为发生前未经审批、审批不严或资料不全，对客户的资信、信用及资金等了解不够，财务部门没有跟踪监控、及时进行应收账款账龄分析，造成应收账款积淀积压。

因此销售人员为了个人利益，只关心个人任务的完成，导致应收账款大幅度上升。追债，应收账款被大量沉积下来，给企业背上了沉重的包袱。

3、企业会计监督失效

中国一些企业会计人员对销售业务不够熟悉，仅仅是事后被动地记账，对应收账款的发生、收回、损失等情况缺乏全面、系统、及时、准确的了解，对可能发生的坏账不及时上报有关部门催收，未进行及时信息反馈和风险控制，会计监督成为“纸上谈兵”。应收账款核算和管理上的粗放、混乱、错报和漏报回款，造成账目和实际情况脱节。

4、片面追求销售量，缺乏风险意识

企业的呆账大多始自1994年经营开放以后，由于长期受计划经济统购统销的影响，企业缺乏独立的开发市场并占领市场的经验，对市场风险意识不强，同时也存在一定程度的短期行为，在激烈的竞争机制下，一些企业进入当地的市场之初，为了尽快地打开营销局面，在事先未对付款人资信度做深入调查和应收账款风险进行正确评估的情况下，采取与客户签订短期的、一定赊销额度的销售合同来吸引客户，扩大其市场份额，于是产生了较高的账面利润，忽视了大量被客户拖欠占用的流动资金不能及时收回的问题，最终形成坏账。

5、企业经营者的法律保护意识淡薄

六、对现存问题的一些建议：

针对该公司在应收账款管理方面的不足，本人结合专业所学提出如下改进建议：

(一)应该采用账龄分析的方法计算每一笔应收账款的账龄和所有应收账款的平均账龄，并以此来强化应收账款的回收工作。为了加快应收账款的变现速度，除了制定合理的奖惩措施外，也应该制定合理有效的收账程序和方法，如采用电话、信函和发电子邮件等通信方式，也可采用个人拜访或委托专门收账机构进行回款，必要情况下，也可以对欠账客户采取提起法律诉讼的方式来收回应收账款。

(二)重视做好客户的信誉评价工作。销售人员不能一味追求销售量，收款是比销售更需要管理和慎重的环节。要回避应收账款的风险，就必须定期对客户进行信用评价，并根据信用评价结果确定销售政策。在与客户建立新的合作关系的时候，事前一定要做评审，综合评价这个客户的品德、能力等，在合同执行一段时间后，就要对此客户进行一次综合评审，对于一些毛利不理想的客户，在查找自我成本控制的问题的

同时，也需对确实没有合理利润的. 客户中止合同。

(三)对客户的信誉要进行长期动态的监管。由于市场环境各个因素的影响，客户的经营状况、偿付能力也会随之变化，所以在与客户建立长期合作关系后，要注意后续的监督调查，根据客户的状况调整销售策略。

公司要发展，必须扩大业务，将必然会出现赊销，应收账款回收风险以及由此而产生的财务风险总是并存，只要本公司采取适当的信用政策及有效的管理方法，就能使应收账款风险降低、收益最大。相信在该公司管理层的正确领导和全体员工的共同努力下，企业在今后的各方面会有更新的突破，取得更好的发展。

七、调查的体会：

应收账款的风险无处不在，加强对应收账款的核算和管理，关系到企业的资金周转，影响到企业的生死存亡。因此，企业应把它作为一项长期的，制度化的工作来抓，使得各项措施落到实处，力求将应收账款控制在合理水平上，把坏账降到最低，进而推动整个国民经济的健康、稳步的发展。

通过这一个月的实习给我感触很深，了解到理论应用一定要在实践的基础上，而我们在面对时间必须在学习理论的前提下才可以更好的完成。所以我们不但要学好专业课，还要抓住任何实习机会加强实践经验，真正的把理论和实践相结合。再者就是社会中，人际关系有时真的比工作能力还要重要，良好的人际能给我们的工作带来顺利，带来成功，带来机遇。在工作中把每个人都当作良师益友，那么才有可能在工作中收获的更多。

推荐阅读：

会计专业社会实践报告

2016会计社会实践报告

会计寒假社会实践报告

会计学生社会实践报告

寒假会计社会实践报告

电大行政管理专科毕业实践报告篇四

电大会计社会实践报告

在经过四年的专业课程学习之后，本学期开始学校给我们安排了实习的时间。其实一开始脱离学校，自己也有有一种迷茫和彷徨的感觉，毕竟之前没有与社会有过多的接触，自己也缺乏经验，对于上班工作没有太清晰的概念，所以心中还是有一丝忐忑。一开始有在家复习书本上的各类基础知识，巩固自己所学的专业基础，一边也整理了一份自己的个人简历，为之后的实习工作面试做好一系列准备。

有空的时候，我也参加了各类招聘面试会，也见到了许多求职者的专业水平确实要比我们这些应届毕业生来的强硬，当然我也没有因此而失去信心，自己没有太多经验也不能就此放弃，只要有实践的机会，我相信自己总有一天也会向他们一样自信而顺利的回答应聘时所提出的各类专业问题。经过了一系列的考虑之后，我得到了进入一家物流单位担任出纳兼文员的实习工作机会。

作为一名未来的会计人员，我才刚刚起步，平日里只有一些简单的记账工作需要我处理，教我做账的前辈也时刻提醒我，不要止步于此，往后的工作中我会学到更多的东西，并且有很多东西需要我自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以在校时期的会计理论教学与会计模拟实

训如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合，才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们要本着理论结合实际的思想，要做一个在动手能力更强的合格的会计人员。

还有就是在工作中我发现人际关系、人与人之间的交往也是一项需要去注意的关键问题，要与身边一起工作的同时和睦相处也能让自己在工作之余有个放松的良好心情，与人交流需要学会懂得聆听，特别是像我这种刚入门的年纪尚清资历尚浅的后辈，多虚心听取前辈们的工作经验，对自己的日常工作也有很多帮助，要对前辈的嘱咐虚心接受，尊重他们的立场，与他们交流自己的工作烦恼，他们也会很乐意的帮助我开导我。

在培训中，我首先掌握了书写技能，如金额大小写，日期，收付款人等等一些基本的书面的填写。接着填写相关的数据资料。再继续审核和填写原始凭证。然后根据各项经济业务的明细账编制记账凭证。根据有关记账凭及所附原始凭证逐日逐笔的登记现金日记账、银行存款日记账以及其他有关明细账；往后再编制科目汇总表，进行试算平衡。根据科目汇总表登记总分类账。并与有关明细账、日记账相核对；最后要编制会计报表；将有关记账凭证、账页和报表加封皮并装订成册。整个实习过程从开始到后来大致就是这样。

一开始，在慢慢习惯了简单的记账工作后，我便开始着手做了简单的分录，虽然之前在校时也有过实训课，所以也感觉对这样的工作不是太陌生，但只是粗略的没有那个“氛围”，之前都是和同学们一起做，有商有量，老师也会在一旁做简单的提点。只是现在是我自己一个人面对着桌上的做账用品，我有种无从下手的感觉，久久不敢下笔，深怕做错一步，后来还是在前辈的耐心指导下开始一笔一笔地登记。很快的，一个相对原本平常上课时有点小困难的分录，很快的被我完成了，只是手中的工作还远远未达到自己所期望的要求进度，

还是得继续努力。不过话又说回来了，看到自己亲手做的账单心里还是很高兴的。虽然很累，但是很充实!有了些许的经验，接下来的填制原始凭证;根据原始凭证，填记帐凭证，再根据记帐凭证填总分类帐和各种明细帐，现金日记帐银行日记帐：填制资产负债表和利润表等等的工作就相对熟练多了。不过我知道我离真正意义上的会计师还很远很远，但是我不担心，因为我正在努力的学习这些知识。

实习重在动手去做，把企业发生的业务能够熟练地反映出来，这样才能证明作为一个会计人员的实力。实训工作过程中有原始凭证、记帐凭证、总账、明细账、银行存款日记账等的填制，虽然现在还有点手生，但只要细心，一步步的填制，我对自己往后熟练的填写很有信心。然后就要把其他部门交付上来的各种单子、凭证附到记账凭证后面，方便以后的查看，最后就能装订成册了。

在本次以会计为主的实习工作中，我所掌握的是以一个较大的单位的会计资料为基础，运用平时所积累的课本内容，结合专业知识，以及单位相关资料的提供，对相关经济业务进行整理说明。在实习过程中，我作为单位的记账人员，掌握了应该如何处理具体的会计业务和如何进行相互配合，弥补我在课堂学习中实践知识不足的缺陷，掌握书本中学不到的具体技巧，缩短从会计理论学习到实际操作的距离，也可通过实习期的工作使我感到真正的会计人员应注意的各类事项。

在经历了这四个月的实习生活，我觉得是很值得的，同时也学到了很多。当自己真正把课堂上所学习的运用到实际业务中去的时候，会把之前听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上原本枯燥无味的文字真正的成为属于自己的知识。作为一名应届毕业生，最终能够很好的掌握书本上的知识并且在实际工作中灵巧的运用，不仅仅只有自己的功劳，还应该感谢在校时不厌其烦为我们授课的老师和实训期间为我们解答难题的工作中的前辈，他们让我在学习的过程中学到了很多知识，更有些是让我能终身受用的东西和经验

之谈。

我希望自己能很好的珍惜每一次在校外的实训机会和学习机会，相信每多一次这样的学习经历，无论是今后的学习或者日后的工作，甚至未来的生活我心中都会更加清楚，自己想做什么，该做什么，该如何实践，怎样才能做得更好。这次的实训对于我个人而言是一个良好的开端，一个很好的学习机会，也使我认识到了许多平时无法了解的人情世故，为我今后的学习生活做了很好的引导，让我更加清晰的明确了自己以后的学习生活目标，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我自己的一片美好天空等着我去创造。

电大会计社会实践报告

实践就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习与工作有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学习到许多在校园里学不到的知识，这就形成了“从实践中学习，从学习中实践”的良性循环。本人在嘉善县市政建设工程有限公司实习了近三个月。我们会计部并没有太多人，设有一个出纳，一个会计员，而教导我的是一个老会计。刚到会计部梅姐就叫我先看她们以往所制的会计凭证。由于以前有过类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来梅姐让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在梅姐教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么回事。梅姐很耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

以上是我自己在这次社会实践中学到的，是我自己认为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是：电大是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼

基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力，为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

“千里之行，始于足下”。近三个月的实习，是我人生中的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。

电大行政管理专科毕业实践报告篇五

一, 公司简介:

xxx成立于20xx年, 是一家集产品生产, 服务和技术培训于一体的现代化企业。经过xx年的积累和降水, 它于20xx年7月完全搬迁到位于仁和镇的现代化mg工厂, 占地10000平方米。公司紧跟国际化妆品发展潮流, 配备先进的生产设备和优秀的产品配方工程师, 优质的化学家等专业技术人员。建立了独立的核心关键技术, 决心走在世界化妆品制造公司的最前沿。始终以客户成长为可持续发展的宗旨, 在业内赢得了很好的口碑。根据产品质量, 如公司的生命, 我们可以有效地与客户沟通, 并讨论投资增值解决方案。

二, 调查目的:

策略, 建立坏账准备制度, 形成一套标准化的预控制, -过程控制和应收款的事后控制。控制程序促进公司健康发展。

三, 管理目标:

对于企业而言, 应收账款本身就是一个生产和销售单位。一方面, 企业希望用它来促进销售, 扩大销售收入, 增强竞争力, 并希望避免因应收账款。公司的存在给资本周转和坏账带来了困难。如何处理和解决这种反对和团结的问题是应收账款管理的目标。

应收账款管理的目标是制定科学合理的应收账款信贷政策, 并在此类信贷政策的销售利润增加与采用这些政策的估计成本之间进行权衡。只有增加的销售利润超过使用此政策的成本时, 才能实施和实施此信贷政策。同时, 应收账款管理还包括对公司未来销售前景和市场状况的预测和判断, 以及对应收账款安全性的调查。如果公司销售前景良好, 应收账款安全性较高, 可以进一步放宽信贷政策, 增加销售额, 获取更大利润。相反, 它应该严格收紧信贷政策或信贷给不同的客户。进行适当调整以确保公司的最大收入, 同时将可能的损失降至最低。

企业应收账款管理的关键是根据企业的实际运作情况和客户的信用状况, 制定合理的企业信用政策。这是企业财务管理的重要组成部分, 也是企业实现应收账款管理的目的。必须合理制定的政策。

四, 公司的基本问题: 1. 公司利益下降

2 / 6

2. 夸大的业绩

3. 加速公司的现金流出 4. 对商业周期的影响 5, 增加错误概率

五, 公司应收账款存在问题的原因:

1. 市场发展缓慢, 导致企业产品老化和资金积累。

与自然界中的所有生态现象一样, 企业产品总是处于繁荣和衰落的过程中。产品有四个试生产期, 增长期, 成熟期和下降期。当产品进入成熟阶段时, 它是市场从高峰到低点运行的阶段。它也是同类产品市场上最具竞争力的时期。此时, 如果企业仍然持有产品进行生产, 将不可避免地生产过程中形成积压的产品并在销售过程中返回, 企业的应收账款将会攀升。

2. 企业管理者的关注程度不足, 缺乏内部控制和激励机制。

企业管理者采用信贷销售方法追求绩效。这本身并不值得怀疑。但是, 在销售信用销售之前, 没有批准, 批准不严格, 或者信息不完整。客户的信用, 信贷和资金尚不清楚。财务部门没有任何知识。跟踪和监测, 及时分析应收账款账龄, 导致应收账款积压。

因此, 为了个人利益, 销售人员只关心完成单个任务, 导致应收账款大幅增加。在追债过程中, 应收账款大量存放, 给企业带来沉重的负担。

3. 企业会计监督无效

3 / 6的一些企业会计人员对销售业务不熟悉。他们只是在事件发生后被动地预订帐户。他们缺乏对账目发生, 恢复和损失的全面, 系统, 及时, 准确的了解, 也没有及时报告可能发生的坏账。有关部门收集资金, 没有及时进行信息反馈和风险控制, 会计监督成了“纸谈”。应收账款会计和管理的广泛, 混乱, 误报和漏报, 导致账户与实际情况之间脱节。

4, 片面追求销售, 缺乏风险意识

企业的大部分坏账始于1994年经营开放后。由于计划经济的

计划购销的长期影响,企业缺乏开拓市场,占领市场的独立经验。他们不了解市场风险,也有一定程度的短期行为。在激烈的竞争机制下,一些企业一开始就进入本地市场,以便在不对付款人信用进行深入调查和正确评估应收账款的情况下尽快开放营销情况。风险,客户被采取。签订一份具有一定信贷额度的短期销售合同,以吸引客户并扩大市场份额,从而提高账面利润,忽视拖欠客户的大量流动资金无法及时收回的问题,并最终形成坏账。

5. 对经营者的法律保护意识薄弱。

如果没有退还信用证,这是违法和违约。企业可以用法律来保护自己的合法权益。在现实生活中,很难通过诉讼程序寻求信用保护。从诉讼,受理,调查和证据收集,审判到判决,执政到执行,都有一个过程要求企业投入大量的人力,物力和财力。此外,个别地方的“地方保护主义”

4 / 6

是严重的,并且做出损害债权人利益的判决。负面影响使许多公司缺乏使用法律手段维护其合法权益的信心和勇气。

6. 对现有问题的一些建议:

针对公司在应收账款管理方面的不足,我提出了以下改进,结合专业学习:

(1) 应通过账龄分析计算各应收账款的账龄和应收账款的平均年龄,加强应收账款的回收。为加快应收账款的实现,除了建立合理的激励和处罚外,还应建立合理有效的征收程序和方法,如电话,信件和电子邮件通信方式,或个人访问或佣金。特别征收机构将支付款项,如有必要,还可以对债务人提起诉讼,追回应收账款。

(2) 注重客户信誉评估工作。销售人员不仅可以追求销售量,而且收集资金比销售更具管理性和审慎性。为避免应收账款风险,有必要定期进行信用评估,并根据信用评估结果确定销售政策。在与客户建立新的合作关系时,必须事先对其进行审查,以全面评估客户的特征和能力。合同执行一段时间后,需要对客户进行全面审查,这对某些毛利来说并不理想。客户在寻找自我成本控制问题时,还需要为没有合理利润的客户暂停合同。

(3) 长期动态监督客户的信誉。由于市场环境中各种因素的影响,客户的经营状况和偿债能力也会相应变化。因此,在与客户建立长期合作关系后,有必要注意后续监督调查,并根据客户的情况调整销售策略。

5 / 6

如果公司想要发展,就必须扩大业务,并且必然会导致信贷销售。应收账款的风险和由此产生的财务风险始终并存。只要公司采取适当的信贷政策和有效的管理方法,就可以减少收款风险,收入最大。相信通过公司管理层的正确领导和全体员工的共同努力,公司将在未来的各个方面取得新的突破,实现更好的发展。

七, 调查经验:

应收账款的风险无处不在。加强应收账款的核算和管理,关系到企业资金周转,影响企业的生存。因此,企业应将其作为一项长期的,制度化的工作,使所有措施得以实施,努力将应收账款控制在合理水平,尽量减少坏账,进而促进整个国民经济健康稳定的发展。

这个月的实习让我深受感动。我理解理论应用必须基于实践,我们必须能够在面对时间更好地完成它。因此,我们不仅要学习专业课程,还要抓住任何实习机会,加强实践经验,真正把理

论与实践相结合。此外,在社会中,人际关系有时比工作能力更重要。良好的人际关系可以为我们的工作带来成功,带来成功并带来机遇。通过将每个人视为工作中的好老师和朋友,可以在工作中获得更多收益。